

Regionalisierung statt Globalisierung?: der amerikanische Kontinent wächst zusammen

Nolte, Detlef

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Nolte, D. (1999). *Regionalisierung statt Globalisierung?: der amerikanische Kontinent wächst zusammen*. (Brennpunkt Lateinamerika, 11). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-444906>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>



BRENNPUNKT LATEINAMERIKA

POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 11
6091

11. Juni 1999

ISSN 1437-

Regionalisierung statt Globalisierung? Der amerikanische Kontinent wächst zusammen

Detlef Nolte

Ende Juni werden in Rio de Janeiro die Staats- und Regierungschefs der EU mit ihren Amtskollegen (und einer Kollegin) aus Lateinamerika zum ersten Lateinamerikanisch-Europäischen Gipfel zusammentreffen. 1994 in Miami und 1998 in Santiago de Chile hatte es bereits Gipfeltreffen der USA und Kanadas mit ihren südlichen Nachbarn gegeben. Dies zeigt, daß sowohl die USA als auch die EU den Beziehungen zu Lateinamerika wachsende Bedeutung einräumen. Vor dem Hintergrund einer zunehmenden wirtschaftlichen Integration auf dem amerikanischen Kontinent stellt sich die Frage, ob die Europäer mit ihrem Werben um Lateinamerika nicht zu spät kommen. Immerhin sollen bis zum Jahr 2005 die Verhandlungen über die Schaffung einer den gesamten amerikanischen Kontinent umfassenden Freihandelszone, der Free Trade Area of the Americas (FTAA), abgeschlossen sein. Bereits jetzt steht der Globalisierungsprozeß für viele lateinamerikanische Staaten unter dem Vorzeichen einer Ausweitung und Vertiefung ihrer regionalen Wirtschaftsbeziehungen.

Der Regionalisierungsprozeß in der westlichen Hemisphäre hat zwei Komponenten: einen „hegemonialen Regionalismus“ von seiten der USA (Stichwort: Amerikanisierung statt Globalisierung), der mit einer Verdichtung der Wirtschaftsbeziehungen auf dem gesamten amerikanischen Kontinent einhergeht, sowie den Versuch verschiedener lateinamerikanischer Staatengruppen, durch die Schaffung eines gemeinsamen Marktes oder einer Zollunion bessere Ausgangsbedingungen im globalisierten Wettbewerb zu finden. Als Reaktion auf den Globalisierungspro-

zeß ist Regionalisierung somit zugleich auch Teil dieses Prozesses.

Der Außenhandel Lateinamerikas

Betrachtet man die Zahlen zum Außenhandel, so hat der Warenaustausch auf dem amerikanischen Kontinent deutlich zugenommen und für alle beteiligten Länder an Bedeutung gewonnen. Dies gilt sowohl für den Handel zwischen Lateinamerika und den USA als auch für den intralateinamerikanischen Handel. Zugleich läßt sich eine subregionale Verdichtung des Handelsaustausches in der

westlichen Hemisphäre nachweisen: zum einen zwischen den Ländern des MERCOSUR (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay), zum anderen zwischen den USA, Kanada und Mexiko im Rahmen der NAFTA. Weniger ausgeprägt zeigt sich diese Tendenz auch in den anderen Integrationszusammenschlüssen.

Differenziert man den Außenhandel Lateinamerikas nach Handelspartnern, so sind die USA der bei weitem wichtigste Exportmarkt und der wichtigste Markt für den Import von Gütern. Mit deutlichem Abstand folgen Europa, der intralateinamerikanischen Handel und Asien. Diese aggregierten Daten sind allerdings ausdifferenzieren, um zu einem vollständigen Bild zu gelangen. So wickelt Mexiko rd. 80% seines Außenhandels (Exporte 87,6%/Importe 76,6%) mit den USA ab, im Falle Venezuelas und einzelner zentralamerikanischer Länder liegt der Anteil der Exporte in die USA bei über 50%, im Falle Kolumbiens bei 40%. Im südlichen Lateinamerika, vor allem in den Staaten des MERCOSUR (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay) und den beiden assoziierten Staaten Bolivien und Chile sind die USA nur einer von mehreren Handelspartnern und nicht immer der wichtigste. So gingen 1997 beispielsweise nur 8,3% der argentinischen und 18,5% der brasilianischen Exporte (Importe 21,5% und 25,7%) in die USA. Wichtigster Handelspartner des MERCOSUR ist die EU mit einem Anteil (1996) von 24,5% an den Exporten und 26,1% an den Importen der Subregion.

Summiert man jedoch den intralateinamerikanischen Handel und den Handel Lateinamerikas mit den USA, so ergibt sich wieder ein anderes Bild. Mittlerweile konzentrieren sich mehr als 70% der lateinamerikanischen Exporte auf dem amerikanischen Kontinent (der gleichzeitig Ursprung von mehr als 60% der Importe ist). Von zehn südamerikanischen Ländern wickelten 1997 sieben mehr als 50% ihres Außenhandels in der westlichen Hemisphäre ab, nimmt man nur die Einfuhren, waren es sogar neun von zehn. Nur für Brasilien (46,6%), Chile (37,2%) und Peru (42,9%) lag der Anteil der Exporte, die in die USA, Kanada oder nach Lateinamerika gehen, unter 50%.

Summiert man jedoch den intralateinamerikanischen Handel und den Handel Lateinamerikas mit den USA, so ergibt sich wieder ein anderes Bild. Mittlerweile konzentrieren sich mehr als 70% der lateinamerikanischen Exporte auf dem amerikanischen Kontinent (der gleichzeitig Ursprung von mehr als 60% der Importe ist). Von zehn südamerikanischen Ländern wickelten 1997 sieben mehr als 50% ihres Außenhandels in der westlichen Hemisphäre ab, nimmt man nur die Einfuhren, waren es sogar neun von zehn. Nur für Brasilien (46,6%), Chile (37,2%) und Peru (42,9%) lag der Anteil der Exporte, die in die USA, Kanada oder nach Lateinamerika gehen, unter 50%.

Tabelle 1: Struktur des Außenhandels Lateinamerikas 1985-1997

Handelspartner	Export			Import		
	1985	1991	1997	1995	1991	1997
Westliche Hemisphäre	54,4	62,5	71,3	57,0	63,8	62,8
- USA und Kanada	41,5	45,8	50,5	38,9	47,3	45,3
- Lateinamerika	12,9	16,7	20,8	18,1	16,5	17,5
Japan	5,2	5,1	3,2	5,9	5,4	6,4
EU	23,8	21,1	13,9	19,8	19,5	16,4
Entwicklungsländer in:						
- Asien	4,1	4,8	4,8	1,9	3,8	8,4
- Europa	1,6	1,2	1,3	0,7	0,8	1,1
restliche Welt	10,9	5,3	5,5	14,7	6,7	4,9

Quelle: Daten des IWF, wiedergegeben in Peter Nunnenkamp, Latin America after the Currency Crash in Brazil. Why the Optimists May be Wrong (Kieler Diskussionsbeiträge 337), Kiel: Institut für Weltwirtschaft 1999, 8.

Die wirtschaftliche Bedeutung Lateinamerikas für die USA

Die USA hatten in der ersten Hälfte der 90er Jahre Lateinamerika als Wirtschaftsraum "wieder entdeckt", nachdem als Folge der Verschuldungskrise und wirtschaftlicher Stagnation während der 80er Jahre, der "verlorenen Dekade", nordamerikanische Unternehmen den südlichen Halbkontinent

gemieden und auch der Absatz von Waren zurückgegangen war. Mit den ersten Anzeichen einer wirtschaftlichen Erholung in Lateinamerika und vor dem Hintergrund der Herausbildung von Wirtschaftsblöcken in Europa und Asien wendeten sich die USA – vor allem auf wirtschaftlichem Gebiet – wieder stärker ihren südlichen Nachbarn in der westlichen Hemisphäre zu.

Die USA sehen sich im wirtschaftlichen Bereich in Lateinamerika in einem Konkurrenzverhältnis zu Europa, aber auch zu den asiatischen Wirtschaftsmächten. Dies wird in Aussagen aus der US-Administration immer wieder betont. Im globalen geopolitischen „Schachspiel“ gilt die westliche Hemisphäre als ein Spielfeld, das voll unter US-amerikanischer Kontrolle liegt (oder liegen sollte), wie es der ehemalige Sicherheitsberater von Präsident Carter, Zbigniew Brzezinski, in seinem Buch „*The Grand Chessboard*“ prägnant formulierte: „*The Western Hemisphere is generally shielded from outside influences, enabling America to play the central role in existing hemispheric multilateral organizations*“. Auch sicherheitspolitisch bleibt Lateinamerika für die USA von Bedeutung. Dies gilt im Rahmen eines erweiterten Sicherheitsbegriffs insbesondere für den Drogenhandel und die illegalen Migrationsströme, aber auch für Probleme des regionalen und globalen Umweltschutzes.

Die USA haben die wirtschaftliche Öffnung Lateinamerikas aktiv gefördert und (über ihren Einfluß in internationalen Finanzorganisationen) vorangetrieben, zugleich bildet die Annäherung in der wirtschaftspolitischen Ausrichtung die Grundlage für die handelspolitischen Initiativen der USA gegenüber Lateinamerika in den 90er Jahren. Präsident Bush hatte am 27. Juni 1990 eine Initiative (*Enterprise for the Americas Initiative* = EAI) zur Schaffung einer Freihandelszone von Alaska bis Feuerland angekündigt und nachfolgend die Verhandlungen über die Schaffung einer Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) eingeleitet, die neben den USA Kanada und Mexiko umfassen sollte. Nach einer verbreiteten Sichtweise bildet die EAI den Ausgangspunkt für ein US-amerikanisches Projekt, den Verlust weltweiter Hegemonie durch die Schaffung regionaler Hegemonie auf dem amerikanischen Kontinent auszugleichen. Diese Interpretation gilt es jedoch zu relativieren. So weisen die USA keine kohärente Politik auf, im Kongreß gibt es starke protektionistische Strömungen und Vorbehalte gegenüber einer weiteren Öffnung der amerikanischen Wirtschaft zu Lateinamerika. Zudem lagen den Integrationsbestrebungen der USA gegenüber den verschiedenen lateinamerikanischen Ländern und Subregionen (wie z.B. gegenüber Mexiko oder dem südlichen Lateinamerika) unterschiedliche Motive und Prioritäten zugrunde.

Falls die USA über ein Projekt regionaler Integration – im Sinne der Schaffung eines ge-

meinsamen Wirtschaftsraumes – verfügen, so haben sie es bisher nicht mit letzter Konsequenz verfolgt. Die Integrationsprozesse im südlichen Lateinamerika wurden durch die mangelnde Handlungsfähigkeit der amerikanischen Administration und das Desinteresse des US-Kongresses begünstigt. Hätte Präsident Clinton vom US-Kongreß die Möglichkeit des „*fast track*“ für die Verhandlungen mit den südlichen Nachbarn erhalten, so wäre sicherlich Chile, möglicherweise auch Argentinien an die NAFTA angebunden worden und Brasilien weitgehend in seinen handelspolitischen Möglichkeiten im südlichen Lateinamerika begrenzt geblieben.

Selbst die Schaffung der NAFTA war mit großen Geburtswehen verbunden. Zu Beginn der ersten Präsidentschaft von Bill Clinton stimmte der amerikanische Kongreß im November 1993 nur mit knapper Mehrheit dem Vertrag zur Schaffung der Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) zu, der neben den USA Kanada und Mexiko angehören. Der Vertrag trat zum 1. Dezember 1994 in Kraft. Das Freihandelsabkommen NAFTA ist weit weniger ambitioniert als die Integrationsbündnisse im südlichen Lateinamerika, auf die später eingegangen wird. Es besteht kein gemeinsamer Außenzoll und es ist auch nicht geplant, die Grenzen für Arbeitskräfte zu öffnen. Vorgesehen ist, in vier Etappen im Verlauf von 15 Jahren die Zölle innerhalb der NAFTA völlig abzuschaffen. Damit wäre die nordamerikanische Freihandelszone bis zum Jahr 2009 vollständig verwirklicht. Ankündigungen, die NAFTA für weitere lateinamerikanische Länder (wie z.B. Chile) zu öffnen, wurden bisher nicht konkretisiert.

Das Neue am NAFTA-Vertrag besteht darin, daß sich zwei führende Industrieländer mit einem Schwellenland in einer Freihandelszone zusammenschließen. *De facto* wird mit der NAFTA die bereits bestehende enge wirtschaftliche – und in Ansätzen auch kulturelle – Verflechtung zwischen den USA und Mexiko bestätigt und vertraglich abgesichert; obgleich durch die NAFTA der Handel zwischen den USA und Mexiko zusätzliche Impulse erfahren hat. Seit 1995 verzeichnet Mexiko – im Gegensatz zum übrigen Lateinamerika – einen kräftigen Überschuß in der Handelsbilanz mit den USA. Aus mexikanischer Sicht wird durch den NAFTA-Vertrag der Marktzugang zum nördlichen Nachbarn garantiert, er sichert den wirtschaftspolitischen Umbruch nach innen ab und dient als eine Art „Investitionsabkommen“, um die Attraktivität Mexikos für ausländisches Kapital mit

Blick auf den US-Markt zu erhöhen. Die USA versprechen sich neben wirtschaftlichen Vorteilen für US-Unternehmen eine Absicherung des marktwirtschaftlichen Modells in Mexiko sowie Vorteile bei der Bewältigung anderer bilateraler (Sicherheits-)Probleme, wie dem Drogenhandel und den illegalen Einwanderungsströmen.

Das Bestreben der USA nach engeren Handelsbeziehungen mit Lateinamerika beschränkt sich nicht auf den südlichen Nachbarn und die wichtigsten lateinamerikanischen Handelspartner, sondern betrifft tendenziell den gesamten Kontinent. Vom 9. bis 11. Dezember 1994 trafen sich 34 Staats- und Regierungschefs nord- und lateinamerikanischer sowie karibischer Staaten zum "Gipfel der Amerikas" in Miami, auf dem Präsident Clinton den Lateinamerikanern eine "Partnerschaft für den Wohlstand" anbot. Der Gipfel endete mit der Unterzeichnung einer Erklärung und eines Aktionsplanes. Bis zum Jahr 2005 sollen die Verhandlungen über die Schaffung einer die gesamte Hemisphäre umfassenden Freihandelszone, die *Free Trade Area of the Americas* (FTAA), abgeschlossen sein, die dann 850 Mio. Menschen umfassen würde. Im Juli 1995 (Denver), im März 1996 (Cartagena/Kolumbien), im Mai 1997 (Belo Horizonte) und im März 1998 in San José fanden in Ausführung der Beschlüsse des Miami-Gipfels Folgetreffen der Handelsminister statt. Auf einem zweiten Gipfeltreffen in Santiago de Chile im April 1998 wurden die Fortschritte der Verhandlungen bewertet, der weitere Zeitplan festgelegt und Verhandlungsgruppen für neun Bereiche eingerichtet. Unabhängig davon, wie realistisch das Datum 2005 für die Schaffung einer Freihandelszone ist und welche Übergangs- und Ausnahmeregelungen in ein zukünftiges Vertragswerk eingearbeitet werden, sind die Verhandlungen auf Expertenebene, die bereits seit 1995 regelmäßig stattfinden, ein wichtiges Element für die stärkere wirtschaftliche Vernetzung zwischen den USA und Lateinamerika. Hier wird über den Handel betreffende Normen, Standards und Verfahren verhandelt, und es werden persönliche Netzwerke aufgebaut, die die Handelsbeziehungen in der westlichen Hemisphäre unabhängig von dem angestrebten Vertragswerk fördern werden. Möglicherweise werden die USA versuchen, im Rahmen der FTAA-Verhandlungen Handelsnormen durchzusetzen, die sie nachfolgend aus einer stärkeren Position heraus in zukünftige Verhandlungsrunden über die

Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO einbringen können.

Die Politik gegenüber Lateinamerika entspricht den Grundlinien der Außenpolitik der Clinton-Administration, Anstöße für den Freihandel zu vermitteln und Absatzmärkte für US-amerikanische Waren zu suchen. Hauptziel amerikanischer Außenhandelsinitiativen waren dabei die zehn BEMs (*Big Emerging Markets*), zu denen u.a. Mexiko, Argentinien und Brasilien gehören. Dabei kommt Mexiko und Brasilien im Rahmen einer globalen Sicht der amerikanischen Außenpolitik auch strategische Bedeutung zu. In einer Meinungsumfrage des *Chicago Councils on Foreign Relations* vom November/Okttober 1998 waren 66% der Bürger und 93% der US-amerikanischen Elite der Meinung, daß Mexiko für die USA von vitalem Interesse sei. Der gleichen Meinung waren 33% der Bürger und 75% der Elite im Hinblick auf Brasilien.

Die Umfrageergebnisse spiegeln neben sicherheitspolitischen Interessen auch die gewachsene wirtschaftliche Bedeutung Lateinamerikas für die USA wider. Zwischen 1991 und 1998 hat sich der Wert der Exporte nach Lateinamerika von US\$ 63 Mrd. auf US\$ 142 Mrd. mehr als verdoppelt. Lateinamerika (ohne Mexiko) und die Karibik ist eine der wenigen Regionen, in denen die USA in den vergangenen Jahren einen Handelsbilanzüberschuß erzielt haben. Dieser belief sich 1998 auf fast US\$ 14 Mrd., davon allein US\$ 9 Mrd. im Handel mit Südamerika.

Da Kanada der wichtigste Handelspartner der USA ist und seit 1997 Mexiko den zweiten Platz bei den Exporten einnimmt, hat der Anteil der westlichen Hemisphäre am Außenhandel der USA deutlich zugenommen. 1998 entfielen insgesamt 43,7% (1991: 35,2%) der US-amerikanischen Exporte auf die westliche Hemisphäre (einschließlich Kanada). Lateinamerika und die Karibik waren das Ziel von einem Fünftel der US-amerikanischen Exporte (20,8%) und lagen damit nur knapp unter dem Anteil der Europäischen Union (21,9%). Mit Mexiko wickeln die USA mittlerweile mehr als 10% ihres Außenhandels ab. 1998 war der Wert der US-amerikanischen Exporte allein nach Mexiko höher als der Gesamtwert der Exporte in die drei EU-Länder Deutschland, Großbritannien und Italien.

Tabelle 2: Bedeutung Lateinamerikas und der westlichen Hemisphäre für den Außenhandel der USA 1991 - 1998 (Anteil in %)

	Exporte			Importe		
	1991	1997	1998*	1991	1997	1998*
Westliche Hemisphäre	35,2	41,5	43,7	31,4	35,3	35,0
- Kanada	20,2	22,0	22,9	18,6	19,3	19,1
- Lateinamerika und Karibik	15,0	19,5	20,8	12,8	16,0	15,9
- nur Mexiko	7,9	10,4	11,6	6,4	9,9	10,4

* vorläufige Werte

Quelle: eigene Berechnungen auf der Basis von Daten des U.S. Department of Commerce. International Trade Administration (<http://www.ita.doc.gov>)

Auch als Ziel für US-amerikanische Direktinvestitionen hat Lateinamerika an Attraktivität gewonnen. Während der Anteil der USA an den ausländischen Direktinvestitionen (Neuinvestitionen) in Lateinamerika in den 80er Jahren bei 42,1% lag (EU 46,7%), stieg er im Zeitraum 1990-1996 auf 66,2% (EU 30%). Nach dem Buchwert entfielen 1997 rund 20% der US-amerikanischen Auslandsinvestitionen (Bestand) auf Lateinamerika. Ohne die Karibik und Panama, wo viele US-Unternehmen aus steuerlichen Gründen registriert sind, sind es allerdings nur 11% (Brasilien 4,1%, Mexiko 2,9%, Argentinien 1,1%).

Der wirtschaftspolitische Paradigmenwechsel – vom Modell der importsubstituierenden Industrialisierung zur Weltmarktintegration – hat die Anbindung Lateinamerikas an die USA erleichtert. Der Globalisierungsprozeß hat in dieser Hinsicht eine homogenisierende Wirkung auf dem amerikanischen Kontinent ausgeübt. Hat sich Lateinamerika bis in die 80er Jahre durch intellektuelle Gegenentwürfe zur US-amerikanischen Wirtschaftspolitik ausgezeichnet, so haben mittlerweile weite Segmente der politischen Elite das US-amerikanische Wirtschaftsmodell übernommen. In der wirtschaftspolitischen Grundausrichtung liegt Lateinamerika heute näher beim Kapitalismus US-amerikanischer Prägung als bei Europa oder Asien.

In Lateinamerika hat sich seit den 70er Jahren (mit Vorläufern in den 60er und 50er Jahren) eine neue transnationale Klasse von Technokraten bzw. Technopolitikern („tecno-pols“) im Bereich der Ökonomie herausgebildet, die die Außenöffnung durchsetzten und das neue wirtschaftspolitische Paradigma legitimierten. Diese Gruppe ist personell miteinander über die Ländergrenzen vernetzt (u.a. über ge-

meinsame Studienerfahrungen), in der Mehrzahl in den USA ausgebildet worden (wie die berühmten „Chicago-Boys“ aus Chile und die Mannschaft um Präsident Salinas in Mexiko) und haben das dortige ökonomische Leitmodell (liberaler oder neoliberaler Prägung) übernommen und propagiert. Die neuen Netzwerke auf der personellen Ebene könnten den USA einen entscheidenden Vorteil im Wettbewerb mit Europa um Lateinamerika geben.

Positive Wahrnehmung der USA in Lateinamerika

Das Zusammenwachsen des amerikanischen Kontinents zeigt sich auf der Ebene der politischen Einstellungen und der Wertschätzung, die den USA in Lateinamerika neuerdings verstärkt entgegengebracht wird. In der Wahrnehmung der lateinamerikanischen Bevölkerung hat sich das in der Vergangenheit nicht immer einfache Verhältnis zu den USA entkrampft. Die Idee der FTAA und das verstärkte Eintreten der USA für die Demokratie seit Ende der 80er Jahre haben dazu beigetragen, tradierte Vorbehalte gegenüber dem nördlichen Nachbarn in Lateinamerika abzubauen. 37% der befragten Südamerikaner und Mexikaner und 45% der Zentralamerikaner äußerten im *Latinobarómetro* von 1997 Vertrauen in die Amerikaner. Dieser Wert bewegt sich im Spektrum der Vertrauenswerte, die sich die Bürger der verschiedenen lateinamerikanischen Staaten wechselseitig entgegenbringen. Die Hälfte der befragten Südamerikaner und Mexikaner und zwei Drittel der Zentralamerikaner hatten eine gute Meinung über die USA. Die Beziehungen zu den USA wurden von einer Mehrheit (53%) der Südamerikaner und Mexikaner „eher gut als

schlecht“ (Zentralamerika 44%), von „18%“ als gut (Zentralamerika 44%) und von gleichfalls 18% (nur Mexiko 34%; Zentralamerika 7%) als „schlecht“ bewertet.

Interessant ist die Entwicklung in Argentinien. Dort wurden während der Präsidentschaft von Carlos Menem (1989-1999) die Beziehungen zu den USA auf eine neue Grundlage gestellt. Bedingt durch die massiven Einwanderungsströme Ende des 19. Jahrhunderts, aus Spanien und Italien war Argentinien traditionell kulturell (dies gilt insbesondere für die Oberschicht und die Mittelschicht) auf Europa ausgerichtet. Das Geburtsland von Che Guevara, in dem die Beziehungen zwischen den Peronisten und den USA traditionell von wechselseitigem Mißtrauen geprägt waren, hat seit Oktober 1997 den Status eines besonderen Verbündeten der USA außerhalb der NATO. Präsident Menem schlug im Februar 1999 gar die Abschaffung der nationalen Währung und die Ersetzung durch den US-Dollar vor – ohne dafür in seiner eigenen, der Peronistischen Partei, auf nennenswerte Proteste zu stoßen. Nach einer Meinungsumfrage (*Centro de Estudios Unión para Nueva Mayoría*) von 1999 haben 49% der Argentinier eine positive Meinung über die USA gegenüber nur 18% vor zehn Jahren. Auf die Frage, ob sie eine Allianz mit den USA oder Brasilien vorzögen, war eine Mehrheit von 36% für die erste Option (gegen 26% für die zweite). Seit 1996 reisen deutlich mehr Argentinier in die USA als nach Europa. 1998 flogen nach einer Studie von *Aerolíneas Argentinas* 790.000 argentinische Passagiere in die USA und 542.000 nach Europa. Und auch die kulturellen Orientierungsmuster richten sich mehr nach dem nördlichen Nachbarn als nach Europa aus. Ähnliches gilt auch für die anderen lateinamerikanischen Länder.

Die Integrationsprozesse in Lateinamerika

Lateinamerika beschränkt sich nicht allein auf die Rolle eines passiven Zuschauers im Prozeß regionaler Integration auf dem amerikanischen Kontinent. Die Idee einer FTAA, wie sie auf dem Miami-Gipfel im Dezember 1994 formuliert wurde, geht zum Teil auch auf Initiativen lateinamerikanischer Regierungen zurück, die auf diese Weise ihren Zugang zum US-amerikanischen Markt verbessern und eine Abschottung der NAFTA nach Süden verhindern

wollten. In Reaktion auf den verschärften Wettbewerb im Rahmen der Globalisierung, teilweise auch als Gegenreaktion auf den wirtschaftlichen Druck der USA, die bei den Handelserleichterungen vor allem ihre Interessen durchsetzen wollen, sind in Lateinamerika in den 90er Jahren eine Vielzahl von subregionalen Integrationsprozessen in Gang gekommen oder wiederbelebt worden. Auch in der Vergangenheit hatte es mehrfach Integrationsversuche gegeben, die in Anlehnung an das Modell der importsubstituierenden Industrialisierung auf eine gemeinsame Abschottung vom Weltmarkt abzielten, zu einer weiteren Regulierung der Märkte führten und durchgehend wegen der Abstimmungsprobleme und der nationalen Vorbehalte der beteiligten Länder scheiterten. In den 90er Jahren zielen die Integrationsprozesse demgegenüber im Rahmen eines "offenen Regionalismus" auf eine Integration in den Weltmarkt. Dies dokumentieren u.a. die vergleichsweise moderaten Außenzölle.

Das sicherlich ehrgeizigste Integrationsprojekt ist der "Gemeinsame Markt des Südens" (spanisch: MERCOSUR = *Mercado Común del Sur*). Bereits seit 1985 hatten nach der Rückkehr zur Demokratie Argentinien und Brasilien ihre wirtschaftliche Zusammenarbeit vertieft und bilateral Abkommen mit Uruguay abgeschlossen. Später wurde nach dem Ende der Stroessner-Diktatur (1989) auch Paraguay in die Verhandlungen einbezogen. Im "Vertrag von Asunción" beschlossen die Regierungen der vier Länder am 26.3.1991, einen gemeinsamen Markt zu schaffen. Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse zwischen den Mitgliedsländern sollten abgebaut, ein gemeinsamer Außenzoll und eine gemeinsame Außenhandelspolitik gegen Drittländern eingeführt, schrittweise der freie Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeit durchgesetzt, die Wirtschaftspolitik abgestimmt und harmonisiert werden. Außer in der Wirtschaftspolitik bemühen sich die Mitgliedsländer auch in anderen Bereichen (z.B. in der Verteidigungspolitik) um eine Abstimmung und Koordination ihrer Politiken. Zum 1. Januar 1995 sind mit Ausnahme- und Übergangsregelungen, die bis zum Jahr 2001 auslaufen, die Zollschränken in der Region gefallen. Es wurde ein gemeinsamer Außenzolltarif von durchschnittlich 11% und maximal 20% festgesetzt, dessen Übergangsregelungen bis zum Jahr 2006 gelten. Mit Chile und Bolivien traten 1996 bzw. 1997 Assoziierungsabkommen in Kraft, die mit einer Übergangsfrist von acht bis 18 Jahren

(bei sensiblen Produkten) zu einer vollständigen Liberalisierung des Handels zwischen beiden Ländern und dem MERCOSUR führen sollen. Die Mehrzahl der Länder der Andengemeinschaft (neben Bolivien) – Peru, Kolumbien, Ekuador, Venezuela – strebt gleichfalls eine Assoziierung mit dem MERCOSUR an.

Im Vergleich mit dem MERCOSUR kommt den übrigen Freihandels- und Integrationszusammenschlüssen geringere Bedeutung zu, zumal der MERCOSUR und die Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA) als Anziehungspole auf die übrigen lateinamerikanischen und karibischen Staaten wirken. Die Andengemeinschaft (*Grupo Andino*; früher Andenpakt) wurde bereits 1969 gegründet und umfaßte zunächst Bolivien, Chile, Ekuador, Kolumbien und Peru. Venezuela schloß sich 1973 an, und Chile trat 1976 aus dem Andenpakt aus. Seit 1995 besteht zwischen den Mitgliedsländern (mit Ausnahme Perus) mit Übergangs- und Ausnahmeregelungen eine Freihandelszone. Ekuador, Kolumbien und Venezuela streben außerdem eine Zollunion an. Letztere bemühen sich zudem um eine Vertiefung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen.

Der Gemeinsame Zentralamerikanische Markt (*Mercado Común Centroamericano* = MCCA) wurde bereits 1960 gegründet und umfaßt Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua. Nach beachtlichen Anfangserfolgen zeigten sich Ende der 60er Jahre zunächst wirtschaftliche, in den 70er und 80er Jahren durch Bürgerkriege und zwischenstaatliche Konflikte auch politische Probleme, die den Integrationsprozeß zurückwarfen. Nach dem Ende der Bürgerkriege in Zentralamerika nahm der Integrationsprozeß in den 90er Jahren einen neuen Aufschwung. 1993 wurde ein gemeinsamer Außenzoll über das "System der zentralamerikanischen Integration" (*Sistema de Integración Centroamericano* = SICA) eingeführt.

Der Integrationsprozeß ist in Lateinamerika äußerst populär. Rund die Hälfte der Befragten in Südamerika und Mexiko gaben in der Umfrage des *Latinobarómetro* von 1997 an, schon einmal etwas über MERCOSUR, NAFTA oder die Andengemeinschaft gehört zu haben. Vier von fünf Befragten (78% in Südamerika und Mexiko; 80% in Zentralamerika) sprachen sich in der Befragung des *Latinobarómetros* von 1997 für die wirtschaftliche Integration der

Staaten Lateinamerikas aus. Nur in drei von 17 Ländern (Mexiko, Paraguay, Guatemala) lag die Zustimmung unter 70%. Über die Hälfte der Befragten (54% in Südamerika und Mexiko; 68% in Zentralamerika) erwarteten für ihr Land durch die Integration Vorteile. Die befragten Südamerikaner und Mexikaner räumten dem Handel mit Lateinamerika die gleiche Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes ein wie dem Handel mit den USA. Auf der Ebene der politischen Eliten – konkret der Parlamentarier – fiel die Zustimmung zur wirtschaftlichen Integration verhaltener aus, und es zeigten sich große Unterschiede nach Integrationsbündnissen und Ländern. Die höchsten Zustimmungswerte (66%) zeigten sich in einer Parlamentarierstudie der Universität Salamanca Mitte der 90er Jahre im MERCOSUR, wobei die brasilianischen Abgeordneten (45% Zustimmung) die größten Vorbehalte hatten. Danach folgte der Zentralamerikanische Markt (57% Zustimmung) vor der *Comunidad Andina* (45% Zustimmung), wobei sich in beiden Integrationsbündnissen zwischen den verschiedenen Mitgliedsländern große Unterschiede zeigten. Am wenigsten zufrieden mit dem Integrationsprozeß äußerten sich die Abgeordneten in Costa Rica (73% Ablehnung) und in Peru (71% Ablehnung).

Im Folge der Integrationsprozesse hat sich in den 90er Jahren der innerlateinamerikanische Handel deutlich verstärkt: So stieg das Handelsvolumen (Exporte) von 1990 US\$ 120,6 Mrd. auf 1997 US\$ 268,4 Mrd. Entfielen 1990 nur 13,3% des Außenhandels der lateinamerikanischen Staaten auf die Region, so waren es 1997 20,4%. Zu berücksichtigen ist, daß in der Statistik Mexiko mit enthalten ist, das ca. 80% seines Außenhandels mit den USA abwickelt. Besonders markant war das Wachstum innerhalb der lateinamerikanischen Integrationsbündnisse. So stieg der Anteil der Exporte der MERCOSUR-Länder untereinander an den Gesamtexporten von 8,9% (1990) auf 24,8% (1997). In den übrigen Integrationszusammenschlüssen hat demgegenüber seit 1995 der Anteil des intraregionalen Handels teilweise stagniert oder war sogar rückläufig.

Tabelle 3: Anteil der Exporte innerhalb Lateinamerikas und der lateinamerikanischen Integrationszusammenschlüsse an den Gesamtexporten (in %)

	1990	1995	1996	1997
Lateinamerika	13,9	19,8	19,2	20,4
MERCOSUR	8,9	20,6	23,0	24,8
Andengemeinschaft	4,2	12,4	10,6	11,7
Zentralamerikanischer Markt	16,0	21,4	21,2	20,9
CARICOM	12,9	15,4	16,7	14,3

Quelle: CEPAL/ECLAC, Linkages of Latin America and the Caribbean with the Global economy: The Panorama in 1997, Santiago de Chile 1998, 132

Desaggregiert man die Handelsstatistiken nach Ländern, so zeigt sich, daß eine beachtliche Zahl Länder ihren Außenhandel schwerpunktmäßig in Lateinamerika abwickelt, darunter Argentinien, Bolivien, El Salvador, Uruguay und Paraguay. Für diese Länder hat der Globalisierungsprozeß zu einer verstärkten Regionalisierung (bzw. Subregionalisierung) ihrer Handelsbeziehungen geführt. Bei anderen Ländern,

wie im Falle Chiles, Perus oder Costa Ricas, ist die Bedeutung Lateinamerikas als Absatzmarkt geringer als zu Beginn der 80er Jahre. Und für Mexiko kommt Lateinamerika im Außenhandel nur eine marginale Bedeutung zu, die seit Beginn der 80er Jahre sogar noch leicht abgenommen hat. Im Hinblick auf seine handelspolitischen Verflechtungen ist Mexiko fast schon nicht mehr Teil Lateinamerikas.

Tabelle 4: Anteil des intraregionalen Handels am Außenhandel der lateinamerikanischen Staaten (in %) 1980-1996

	Exporte FOB			Importe FOB		
	1980	1990	1996	1980	1990	1996
Argentinien	23,6	26,0	47,4	19,0	26,6	31,7
Bolivien	35,7	44,8	48,1	51,4	48,2	65,3
Brasilien	18,1	11,3	23,5	11,7	16,3	20,4
Chile	24,3	12,6	19,6	27,7	22,8	26,5
Costa Rica	33,3	16,5	22,7	35,1	21,5	24,5
Dom. Rep.	10,4	3,2	5,1	22,7	11,8	17,6
Ecuador	19,2	17,7	24,2	14,4	22,0	32,0
El Salvador	28,5	34,7	70,0	49,3	31,2	30,3
Guatemala	32,6	34,7	50,6	35,6	27,7	29,3
Haiti	1,1	0,9c	0,6	8,0	6,6	13,9
Honduras	13,5	6,5	6,0	32,0	18,4	19,9
Kolumbien	16,6	16,1	26,6	19,8	18,4	24,9
Mexiko	6,2	6,0a	5,2b	3,9	3,2	2,3b
Nikaragua	19,7	21,8	19,8	57,8	23,4	37,0
Panama	19,2	18,2	19,5	11,1	10,2	7,1
Paraguay	45,7	52,4	70,0	59,2	39,2	19,7
Peru	21,2	14,6	16,8	15,0	33,1	50,4
Uruguay	37,3	39,5	54,1	37,4	48,1	47,7
Venezuela	14,1	8,9	18,6	9,5	12,5	23,6

a vorläufige Zahlen b einschließlich *maquila* c Schätzungen

Quelle: CEPAL/ECLAC, Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean. 1997 Edition, Santiago de Chile 1998: 154-155.

Im Gegensatz zu früheren Integrationsbestrebungen in Lateinamerika beschränken sich diese in den 90er Jahren nicht nur auf den Handel. In den vergangenen Jahren haben die grenzüberschreitenden Investitionen lateinamerikanischer Unternehmen deutlich zugenommen, obgleich dieser Prozeß immer noch in einer Anfangsphase ist.

Die Ausweitung des intraregionalen bzw. subregionalen Handels im südlichen Lateinamerika ist auf den ersten Blick sehr beachtlich: Im Vergleich mit der Vernetzung in anderen großen Wirtschaftsböcken – wie der EU oder der NAFTA – fallen die Werte jedoch eher bescheiden aus; zumal der Anteil des intraregionalen Handels am Gesamthandel Lateinamerikas – allerdings bei einem deutlich niedrigeren Handelsvolumen – Anfang der 70er Jahre schon einmal bei 28% gelegen hatte. Die wirtschaftliche Integration Südamerikas ist nicht so ausgeprägt, daß man von einem irreversiblen Prozeß ausgehen kann. Zudem hat der Globalisierungsprozeß in Lateinamerika zwar einerseits die subregionalen Integrationsprozesse verstärkt, andererseits aber auch durch extern induzierte Krisen die Integrationsbündnisse destabilisiert; und auch die Einstellung der USA zum MERCOSUR ist eher ambivalent, da sie eine gesamtlateinamerikanische Markttöffnung bzw. bilaterale Abkommen mit einzelnen lateinamerikanischen Staaten den Verhandlungen mit subregionalen Integrationsbündnissen vorziehen.

Das Fortschreiten oder die Rückentwicklung regionaler Integrationsprozesse hängen vom Interessen- und Nutzenkalkül der beteiligten Staaten ab, die sich davon Vorteil im globalen Wettbewerb und in der internationalen Politik (auch mit Blick auf die Lösung nationaler Probleme) versprechen – und stehen insofern unter veränderten wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen erneut auf dem Prüfstand. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Folgen der Brasilienkrise auf den innerlateinamerikanischen Handel und den MERCOSUR auswirken wird. Die drastische Abwertung des brasilianischen Real zeitigt Auswirkungen auf den Warenaustausch zwischen den MERCOSUR-Staaten – vor allem im Handel zwischen Argentinien und Brasilien. Zugleich stellt sich für die im MERCOSUR operierenden (multinationalen) Unternehmen aufgrund der neuen Preis- und Kostenstruktur die Frage nach den Produktionsstandorten im Rahmen der län-

derspezifischen Arbeitsteilung in diesem Wirtschaftsraum.

Die Dollarisierung Lateinamerikas?

Paradoxerweise könnten die Folgen der Real-Abwertung in Brasilien trotz der destabilisierenden Auswirkungen auf den MERCOSUR und auf die gesamtlateinamerikanische Wirtschaftskonjunktur den Regionalisierungsprozeß auf dem amerikanischen Kontinent verstärken. So wird seit Jahresanfang 1999 in Lateinamerika und den USA über eine „Dollarisierung“ diskutiert. Nachdem der US-Dollar in Lateinamerika – insbesondere in Zeiten hoher Inflationsrate und instabiler Wechselkurse – immer schon die Funktion einer Parallelwährung hatte, mehren sich jetzt die Befürworter einer Radikallösung. Demnach sollen die lateinamerikanischen Regierungen ihre Währungen (und die Zentralbanken) ganz abschaffen und den US-Dollar, wie bisher Panama, als offizielle Währung einführen. Damit sollen Währungsschwankungen verhindert, die Attraktivität der Region für ausländische Investoren erhöht und eine fiskalpolitische Disziplinierung der lateinamerikanischen Regierungen erreicht werden.

Ursprünglich war die Idee von der argentinischen Regierung in die Diskussion eingebracht worden, die seit 1991 per Gesetz die Landeswährung im Verhältnis 1:1 an den US-Dollar angebunden und damit gute Erfahrungen bei der Inflationsbekämpfung gemacht hat. Allerdings mehren sich mittlerweile die skeptischen Stimmen (so u.a. von *George Soros*), ob das System des *currency-board* in Argentinien aufgrund der Überbewertung der argentinischen Währung auf Dauer zu halten ist.

Zwischenzeitlich wurde der Dollarisierungsvorschlag auch in Reihen der Interamerikanischen Entwicklungsbank und kleineren Sektoren der US-Regierung aufgegriffen. Unter amerikanischen Wirtschaftswissenschaftlern wird darüber kontrovers diskutiert, die Skeptiker scheinen zu überwiegen. Die Verwirklichung des Dollarisierungsvorschlages – und sei es auch nur für eine begrenzte Zahl Länder – hätte ohne Zweifel auch geoökonomische Bedeutung. Denn zukünftig wird in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen möglicherweise zwischen einer Euro-Zone und einer Dollar-Zone (als Reservewährungen) zu unterscheiden sein.

Augenblicklich überwiegen die Zweifel, ob die großen und wichtigen lateinamerikanischen Volkswirtschaften, wie etwa Brasilien, den Dollarisierungsvorschlag aufgreifen oder die US-amerikanische Bundesbank ein derartiges Vorhaben vorantreiben wird; zumal eine solche Lösung für die lateinamerikanischen Volkswirtschaften nicht nur Vorteile, sondern potentiell auch Kosten mit sich bringen würde. Ihre Währungspolitik würde dann gänzlich von den US-amerikanischen Prioritäten, die nicht immer deckungsgleich mit den nationalen Erfordernissen in Lateinamerika sein müssen, bestimmt. Eine mögliche Alternative (die u.a. von Paul Krugman in die Diskussion eingebracht wurde), nach dem Vorbild der EU im MERCOSUR eine gemeinsame Währung zu schaffen, stößt aufgrund der immer noch großen Unterschiede in der wirtschaftspolitischen Ausrichtung gleichfalls auf große Umsetzungsprobleme. Dessen ungeachtet ist damit zu rechnen, daß es in der Währungspolitik mittelfristig auf dem amerikanischen Kontinent zu einer größeren Abstimmung und Vernetzung kommen wird.

Statistische Quellen:

BID/IRELA, 1998: Inversión externa directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores, Madrid.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. U.S. Department of Commerce (<http://beadata.bea.doc.gov>)

CEPAL, 1998: Linkages of Latin America and the Caribbean with the Global Economy: The Panorama in 1997, Santiago de Chile.

CEPAL, 1998: Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean. 1997 Edition, Santiago de Chile

INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION. U.S. Department of Commerce (<http://www.ita.doc.gov>)

Zur Dollarisierungsdebatte:

BERGSTEN, C. Fred, 1999: Dollarization in Emerging Market Economies and Its Policy Implications for the United States, Washington D.C.: Institute for International Economics (<http://www.iie.com>)

FALCOFF, Mark, 1999: Dollarization for Argentina? For Latin America? American Enterprise Institute. Latin American Outlook, April 1999 (<http://www.aei.org/lao/lao10297.htm>)

KRUGMAN, Paul, 1999: Monomoney Mania. Why fewer currencies aren't necessarily better, in: Slate, April 15, 1999 (<http://www.late.com/Dismal/99-04-15/Dismal.asp>)

MANN, Catherine, 1999: Dollarization as Diet, Washington D.C.: Institute for International Economics (<http://www.iie.com>)

OPPENHEIMER, Andrés, 1999a: ¿Será el dólar la moneda hemisférica del 2010?, in: El Nuevo Herald, 25.1.1999 (<http://www.elherald.com>)

Weitere Veröffentlichungen des Instituts für Iberoamerika-Kunde zum Thema:

Lateinamerika: umworbener Wunschpartner. Neue Tendenzen in den Beziehungen zwischen Lateinamerika, Europa und den USA und die deutsche Lateinamerikapolitik. Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation Nr. 33, 1997.

Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft. Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation Nr. 34/35, 1997.

Lateinamerika im Freihandelsfieber? – Die regionale Zusammenarbeit in den Amerikas. Entwürfe, Zwischenergebnisse und Reaktionen. Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation Nr. 39, 1999.

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IIK) in Hamburg herausgegeben. Das IIK bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Asienkunde, dem Institut für Afrika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut. Aufgabe des IIK ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Das Institut ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Redaktion: Detlef Nolte; Textverarbeitung: Ilse Heinbokel.

Bezugsbedingungen: DM 120,- p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); DM 90,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); DM 60,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von DM 30,- erhoben. BRENNPUNKT LATEINAMERIKA kann auch zum Abopreis per E-mail bezogen werden.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaciis 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41

E-mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.rz.uni-hamburg.de/iik>